明略科技 20260831

明略科技：AIrollup 战略驱动转型，Agentic 业务爆发开启第二曲线

摘要

- 2026H1 营收恢复增长，AgenticService 业务收入 1.71 亿元，同比激增 605%，新客户增长率达 68%，成为核心增长引擎。
- 确立 AINative 组织五级演进框架，公司已达 L3 资产沉淀级；通过 Auto 系统 4,800 个 AI 助理实现研发 100% 自动化经营，交付周期从两周缩短至 8.5 小时。
- 发布章鱼平台（Octo），定位企业级 AINative 操作系统，通过 Apache 2.0 协议开源并支持私有化部署，旨在保护大型企业“AI 主权”并降低海外合规风险。
- 实施“AI rollup”战略，通过控股普联软件切入万亿级信创 ERP 赛道，计划整合 4,600 人 FDE 团队，打造“中国版 Palantir”并实现结构化与非结构化数据互补。
- 商业模式由软件 License 转向 RaaS（结果即服务）与 FDE 交付，未来将通过 token 网关实现模型服务收入，预计 2027 年 Agentic 业务规模将超过传统数据智能板块。
- 核心竞争力在于 12 年 FDE 模式积淀与端侧模型部署能力，通过优化 Token ROI 公式（含质量效率、任务价值、算力成本、杠杆率）实现经营效率的指数级提升。

Q&A

请介绍一下公司 2026 年上半年的整体经营业绩和关键财务数据？

2026 年上半年，公司实现营业收入 7.6 亿元，同比增长 18%。其中，Agentic Service 业务收入达到 1.71 亿元，同比增长 605%。亏损同比收窄 68%。研发投入为 2.29 亿元。营销费用同比增长 25%，行政开支为 1.14 亿元，同比减少 3.4%。截至上半年末，公司流动资金为 11.43 亿元。

公司各项业务在 2026 年上半年的具体表现如何？新的 Agentic Service 业务对客户拓展有何影响？

公司的业务分为 Data Intelligence 和 Agentic Service 两大板块。Data Intelligence 业务（包含营销智能和营运智能）在上半年实现了平稳发展。Agentic Service 业务作为新的增长点，上半年收入达到 1.71 亿元，实现了 605%的增长。该业务模式以结果即服务（Results as a Service, RAS）为核心，向客户承诺效果，这吸引了大量以往无法服务的本土民营企业客户，带来了显著的客户增长，新客户增长率达到 68%，大客户的客单价水平约为 400 多万元。

公司在 2026 年度设定了哪些核心战略目标，以及上半年的进展情况如何？

公司 2026 年度设定了三个核心战略目标：第一，全面打造 AI Native 的组织；第二，拓展原有业务板块的边界，进入规模为原有市场 10 倍的潜在市场；第三，打造世界级的 Agentic AI 产品和品牌。目前，这些目标均取得了重大进展。

公司如何定义 AI Native 组织以及自身的实践进展？

AI Native 组织被定义为五个层级：L1 资源就绪，即具备足够的算力和 token；L2 流程在线，实现人与 AI 协同工作；L3 资产沉淀，将组织知识和经验沉淀为资产；L4 自主迭代，AI 基于设定的评估指标和基准进行自我优化；L5 层次跃升，组织能力随外部模型进步而提升，并能独立于外部模型自我进化。目前，公司自身已达到 L3 水平，完成了资源就绪和流程在线阶段，正在进行组织核心资产的沉淀。在自有的 Auto 系统中，已有 4,800 个 AI 助理和 2,900 个 AI 专家，覆盖了从产品创新、数据洞察到财务运营等多个职能领域。

在 AI Native 实践中，公司有哪些具体的业务应用案例及其成效？

公司在多个业务领域应用了 AI Native 实践。在海外业务方面，通过 Starnet 巨星系统，将原本需要 20 人天完成的海外社媒达人筛选、建联和投放管理等工作流程，缩短至 8.5 小时内完成。在产研方面，通过 Opto 系统中的 Agent 集群，实现了 AI 产品经理与 AI 开发者之间的自主分工协作，能够自动定位问题、规划修复方案、分配任务并执行代码修复，整个过程无需人工喂养上下文信息。

明略科技在内部推行 AI Native 战略具体覆盖了哪些业务领域，并取得了哪些可量化的成果？

公司内部的 AI Native 转型已从试用阶段进入规模化应用，主要覆盖四大智能领域：营销智能、运营智能、研发智能和管理智能。在研发方面，公司自有的 Auto 平台已支撑几乎全部的研发工作，实现了自动化经营。 具体成果通过数据可以衡量： 首先，在研发智能方面，100%的研发人员已使用 Auto 平台及其 AI 专家和 AI 助理进行工作。 其次，在营销智能方面，海外 KOL 的建联（建立联系）周

期从 20 天缩短至 1 天；紧急提案的准备时间从原先的两周压缩至 48 小时；单个案例的交付周期也从大约两周减少到 8.5 小时。 再次，在运营智能方面，每项新运营业务的上线时间已从 11 天缩短至约 5 天。 最后，在管理智能方面，业财融合部门从数据治理、数据问询、审核到融入日常决策的全流程均已实现 AI 化推进。

在推动组织向 AI Native 转型的过程中，明略科技总结出了怎样的实施框架和推进节奏？

公司归纳了一套包含五个层面的组织演进框架。目前，在“数据与工具层”已完成建设；在“资产层”正进行知识沉淀；通过自研的 Octo 平台，在“协作层”实现了人与 Agent 的协同，并建立了 AI 助理、AI 专家及 AI 专家团；在“治理层”构建了包含人工与 AI 审核指标的 benchmark 和看板；在“经营层”则着手构建人效、产能等经营指标。 基于此框架，内部业务的推进节奏首先是确保数据和工具达到“AI Native ready”状态，使 Agent 能够调用。随后，将内部的 know-how 沉淀为组织资产，进行技能化（skill 化）、专家化和知识图谱化处理，最终让 Agent 能在真实业务场景中执行并形成闭环。 在组织转型节奏上，核心经验是选拔合适的 AI 小组负责人并成立专门的 AI 小组，赋予其一块独立的业务以完成端到端的闭环。当 AI 小组在闭环业务中取得成功、形成经验沉淀与反馈后，再逐步扩大其规模和业务范围，使其从一个 5 人、10 人的小团队成长为能主导（rule up）整个业务线的核心力量，从而实现组织的渐进式转型。实践证明，让 AI 小组自然生长并逐步接管业务，比将 AI 小组的成功经验直接复制给原有业务团队的方式更为有效。

明略科技如何将内部 AI Native 转型的成功经验和能力资产对外输出，以服务客户并构建商业模式？

公司通过培养内部的 AIBP（AI Business Partner）来实现能力的对外输出。这些 AIBP 在完成内部交付任务的同时，会沉淀其能力资产。这些资产，包括已经验证的 Agent、Skill、AI 专家及专家团，会被转化并提供给公司的 FDE（Field Data Engineer）团队。FDE 团队利用这些沉淀好的能力资产，服务于外部客户场景，进行快速复制和部署。从外部客户获得的真实业务价值反馈，会再回流到公司内部的 AI Native 循环中，形成持续优化的闭环。 在服务客户时，公司会帮助客户选择最容易产生 AI Native 效果的应用场景，并协助他们构建相应的战略及落地小组，以及进行组织内部的资产化建设。最终目标是帮助客户掌握其“AI 主权”，确保他们的数据、模型、Agent 和专家团等核心资产能在组织内部形成闭环并得以保留，而非外流。

对于组织实现 AI Native 转型，从局部成功到形成稳定的组织能力，存在哪些关键挑战？对应的解决思路是什么？

关键挑战在于，局部的 MVP（最小可行产品）成功不等于组织能力的稳定提升。一个组织中若只有 5%的团队取得成功，而 95%的成员仍沿用传统工作方式，这并不能代表整个组织的进步。特别是一些在局部场景中实现的 5 倍甚至 10 倍的提效，如果该场景本身在业务流程中并未闭环，其对组织整体效率的提升价值几乎为零。 因此，解决思路是必须寻找并聚焦于那些“局部的可闭环场景”。首先在小团队内部将 AI Native 流程完整地跑通，形成闭环。待这个 AI 小组在该闭环业务中成熟后，再让其逐步接管（rule up）并改造整个业务线，从而将局部的成功经验转化为稳定、可复制的组织能力，最终实现整个业务线的 AI Native 转变。

明略科技对 AI Native 组织的终局形态有何设想？其中人与 Agent 将如何分工协作？

设想的终局形态是一个人与 Agent 高效分工、持续进化的组织操作系统。在该系统中，人类主要负责提出问题和做出关键判断，即处理不确定性的工作，并对最终结果负责；Agent 则负责规划与执行，处理确定性的工作。 整个组织通过人和 Agent 的协作，将经验和知识沉淀为组织的记忆，并存储在 Auto 系统中。同时，建立一套包含 benchmark 指标的治理闭环，实现持续的迭代优化。这个操作系统内存在两个核心循环：“human in the loop”和“agent in the loop”。通过这两个循环的协同运作，最终形成“人定方向，Agent 执行，组织持续进化”的模式，实现人机同行的愿景。

章鱼平台在明略科技的 AI 战略中扮演什么角色？其核心定位和目标是什么？

章鱼平台是明略科技自主研发的新一代人机协同组织智能平台，是公司打造世界级 Agentic AI 产品和品牌战略的核心成果。它并非类似飞书或钉钉的通用协同工具，而是专为企业级 AI Native 转型设计的操作系统。该平台的推出，是公司推进对普联软件的投资并购以及在效果广告领域取得进展的基础。 其核心定位是解决企业整体的 AI 应用和能力沉淀问题，而非仅仅提升个体效率。与关注个人超级个体的开源框架（如 OpenDevin）不同，章鱼平台更关注整个组织的投资回报率，确保组织能够通过 AI 真正积累和沉淀能力，实现持续进步。 该平台的一个核心目标是帮助每个企业守护其“AI 主权”。这里的“主权”特指企业而非国家层面，旨在确保企业的核心生产要素，即由推理逻辑（函数 F）和推理依据（数据 X）构成的 AI 能力（Y=F），能够掌握在企业自己手中。章鱼平台是一个开源平台，旨在通过提供产品和服务，赋能企业构建和掌控自身的 AI 核心资产。

在当前人工智能发展背景下，企业数据面临哪些潜在风险？明略打造的章鱼平台旨在解决什么核心问题？

在人工智能领域，若将大模型比作函数 f，企业数据则为变量 x，二者结合产生推理结果。当前，企业在钉钉、飞书等在线办公平台积累了大量数据，这些数据未来将主要由 AI 而非人类使用，并在此过程中产生更多数据。随着企业对 AI 的依赖加深，管理和存储这些数据的平台型公司可能威胁到企业的“AI 主权”，甚至可能利用其数据优势坐地起价。 针对这一问题，明略打造了章鱼平台。该平台是一个开源开放的平台，支持私有化部署，旨在帮助大型企业客户保护其独有的 Context 和企业及员工的偏好，从而守护企业的 AI 主权。这一理念与美国 Palantir 公司呼吁企业避免将命运完全交由模型公司或 SaaS 平台公司的观点相契合，是打造章鱼平台的首要初衷。

章鱼平台的开源策略具体是怎样的？其开源进展和商业模式是如何考虑的？

章鱼平台采用对用户友好的 Apache 2.0 协议进行开源。目前，在 GitHub 上已有约 30 个代码仓库，虽然开源时间不长，但已积累了约 4,000 个 GitHub stars。这一数据对于一个面向大型企业（To B）的产品意义重大，因为这 4,000 多个 stars 可能代表着同等数量的企业 IT 决策者或部署人员，而非个人开发者。一个企业通常只需一名 IT 人员下载部署，即可供全公司数千人使用，这与面向个人开发者的工具（如 OpenClaw）每个用户都可以点星的情况不同，因此该数据初步证明了开源计划的成功。 为兼顾长期的商业模式，章鱼平台的代码并未在第一天就完全开源，目前 GitHub 上的代码仅为已完成开发的一部分，未来会陆续开源更多代码。同时，明略向客户郑重承诺，一旦客户使用章鱼的商业化服务，交付过程中所用到的所有源代码，无论是否已在社区开源，都将全部提供给客户，确保客户真正拥有平台和核心数据的主权。

开源策略对于明略拓展海外市场以及整合新业务（如普联软件）有何战略意义？

开源策略对于拓展海外市场至关重要。作为一家中国软件与 AI 公司，在进入海外市场、面对世界 500 强企业的全球 IT 团队时，开源能够显著减少 IT 审计的复杂性，并降低潜在的国家间数据合规风险。目前，明略已在香港设立办公室，并正在试点进行软件出海的合规性审计工作。 此外，章鱼平台作为通用技术底座，支撑了明略业务从原有的数据智能（Data Intelligence）向效果广告（Agentic Service）和信创 ERP 等跨界领域的拓展。例如，近期对普联软件的投资控股，正是基于章鱼平台的通用能力。若没有这一平台，跨足广告和面向国企央企的信创 ERP 这两个差异巨大的行业是难以实现的。

明略投资控股普联软件的战略目标是什么？计划如何整合普联软件的团队与业务？

投资控股普联软件的目标是将其打造成为面向国企央企领域的“中国版Palantir”。Palantir 在美国市场的成功主要源于公共部门（Public Sector）业务，而国企和央企正是中国公共部门业务中兼具充足预算和明确经营目标的优质部分，这为 AI 优化提供了良好基础。 在团队整合方面，明略承诺不会因 AI 发展而在普联软件进行裁员。核心计划是将普联软件现有的 2,800 名员工，逐步改造和赋能，使其成为前端部署工程师。这些员工拥有深厚的客户基础、互信关系和业务理解。加上明略自身的 1,800 人，未来有望形成一个拥有 4,600 名 FDE 的大型团队。整合路径是：首先明略自身完成 AI Native 改造，然后帮助普联软件进行改造，最后由普联软件的团队去服务并改造其客户，形成指数级效应。

在 AI Native 转型背景下，明略的商业模式和交付方式发生了怎样的变化？如何结合普联软件的原有业务优势？

商业模式的核心是面向大型企业客户提供端到端的 FDE 交付服务。借助章鱼平台，交付的第一步是帮助客户员工迁移至该平台办公，并为每位员工配备能够连接到平台网络的个人 Agent。同时，派驻客户现场的每一位 FDE 背后都有章鱼平台的支撑，使其交付效率远高于传统的驻场工程师。 与普联软件的结合，实现了结构化数据与非结构化数据的优势互补。普联的核心业务是面向国企央企的信创 ERP，其系统中的财务模块等关系型数据库沉淀了企业经营结果的核心结构化数据。而明略多年来深耕企业级知识图谱技术，擅长处理非结构化和半结构化数据。章鱼平台与作为 Agent 间共享记忆的知识图谱平台，将共同构成大型企业新一代的核心基础设施，整合 ERP 中的宝贵数据，从而为客户创造更大价值。

公司如何与普联软件合作，为大型企业客户打造新一代人机协同组织智能平台，并由此拓展了哪些长期的收费模式？

公司与普联软件合作，旨在为大型企业客户打造共享记忆与新一代人机协同的组织智能平台。此举能够利用更多 FDE（Field Data Engineer）的交付场景。未来，企业原有的 OA、文档、日历、Email 等上一代软件都将演进为适应 AI 时代的新一代软件。这些传统的图形用户界面软件将增加新的命令行接口或多模态内容处理 API，转变为新的 Agent 模式，即每个应用都将成为一个 Agent。 在此过程中，公司获得了大量的交付机会。在帮助客户完成 Agent 的交付后，形成了两种长期的收费模式： 第一种是按效果付费。例如，为客户部署一个广告营销 Agent 后，公司可以持续经营该 Agent，并根据其产生的效果向客户收费。 第二种是按 token 收费。对于偏向成本中心或职能支持类的 Agent，公司可以按照其运行消耗的 token 进行收费。 通过与普联软件的合作以及章鱼平台的支撑，公司显著拓展了在大型客户市场的长期收费模式和业务增长空间。

公司提出的“AI roll up”战略具体是什么？目前有哪些成功的试点案例，以及未来的战略规划是怎样的？

“AI roll up”是一种通过投资、并购、收购甚至控股上一代服务业公司，并为其注入 AI 能力作为杠杆，以实现其业务增长或优化其经济模型的策略。这一概念在美国已有诸多 VC 和 PE 集团实践，例如 OpenAI 和 Anthropic 在 2026 年上半年均与大型 PE 集团展开了此类合作。 公司投资控股普联软件即是“AI roll up”战略的一个重要案例。在此之前，公司已于 2025 年开始尝试并成功实施了两个试点项目：

1. 集创美奥：这是一家位于深圳的抖音内容电商广告公司。通过实施章鱼平台，并结合妙、AIGC 画布等能力，该公司实现了用 100 名员工完成以往需要四五百人才能承担的抖音内容电商代运营工作，极大地提升了效率，并帮助公司切入效果广告赛道。
2. SAT：这是一家位于深圳，专注于出海内容种草营销的广告公司。在获得 AI 赋能后，该公司能以同样的人力完成数倍于之前的工作量，服务更多国家和市场，并帮助客户建立与更多达人的联系。

这些案例的共同点是选择赛道中团队优秀、客户关系良好但规模并非最大的企业，通过“AI roll up”帮助它们提升效率，抢占更大的市场份额。未来，随着 AI 研发能力的持续投入，公司计划将“AI roll up”模式从广告营销领域，拓展至大型国企央企的信创 ERP 等赛道，并可能与资本市场、VC、PE 合作设立产业基金，以整合更多传统服务业领域。

公司如何通过内部组织变革和“AI roll up”战略实现杠杆效应，并对未来的业务增长和收入结构有何预期？

公司通过内部实施“AI native”组织变革，提升自身运营效率。例如，原先需要 100 人的工作，现在 50 人即可完成，由此释放出的 50 名员工将转变为 FDE（Field Data Engineer）。这些 FDE 并不会被裁员，而是输送到被投或合作的企业中，如集创美奥和普联软件，帮助它们也转型为“AI native”组织。这些企业在提升效率后，同样会释放出 FDE，再去服务它们的直接客户，从而形成一个 N 倍的杠杆效应，持续提升整个生态的经营效率和增长潜力。 基于此，公司对未来业务增长持乐观态度。2026 年上半年公司总收入已恢复增长，实现了百分之十几的增幅。预计到 2027 年，Agentic Service 业务板块的收入规模甚至有可能超过原有的 Data Intelligence 板块。

公司当前的商业模式具体包含哪些，未来计划如何演进以创造新的收入来源？

公司目前的商业模式主要有以下几种：

1. RaaS（Results as a Service）：在 Agentic Service 业务中，公
   户直接交付最终业务结果。

人在草木间

2. FDE 交付服务：公司向客户提供 FDE 的交付服务，通常以人月或项目制的形式收费。由于公司的 FDE 借助了 Octo 等内部平台的能力支撑，其为客户创造的价值更大，因此相比传统的驻场工程师，该服务的毛利率更高，在市场上也更具竞争力。

未来，公司的商业模式将进一步演进，创造新的收入来源： 当 FDE 在完成客户项目并离场后，会为客户留下部署好的 Agent 和 Octo 平台。这些 Agent 和平台在客户侧会持续运行并消耗 token 来创造价值。公司计划通过自有的 token 网关来处理这些消耗，从而创造出新的模型服务收入。因此，未来在财报中，除了现有的 Data Intelligence 和 Agentic Service 两大板块，预计将出现新的 token 收入。 此外，在实施“AI roll up”战略时，公司会使用原创的 token ROI 公式来精细化计算投入产出。该公式综合考量了为客户创造的单位工作量价值、所承担的算力成本、FDE 工程师成本以及客户原有的业务人员人力成本。通过持续迭代模型和章鱼平台的能力，不断提升杠杆率，以实现更优的 Token ROI，这是公司长期的经营模式。

收购普联软件是否意味着公司将构建 A+H 上市架构，未来是否有计划将明略科技的资产注入普联软件？

收购普联软件并不构成 A+H 上市架构。收购完成后，明略科技和普联软件依然是两个独立的上市主体。公司未来将保持双方的独立运作，并分别遵循各自上市地的监管机构和交易所的相关监管及信息披露准则。

公司对于将明略科技注入普联软件是否有明确规划？收购普联软件的主要战略考量是什么？

公司目前没有将明略科技注入普联软件的任何规划。收购普联软件的核心战略考量在于其在央企国企领域深厚的客户积累以及信创市场的巨大发展空间。明略科技有信心将自身在营销、运营等行业或职能领域积累的 AI native 组织变革经验、改造能力以及 Octo 等 AI 产品的能力，以 FDE（Forward Deployed Engineering）的模式与普联软件结合，共同服务于更广阔的市场。

国内 FDE（Forward Deployed Engineering）软件替换市场的潜在空间有多大？当前市场竞争格局如何？

FDE 的市场空间非常广阔，其本质上是在争夺整个劳动力市场的潜在市场规模（Total Addressable Market）。参考 NVIDIA 创始人黄仁勋的观点，全球劳动力市场是百万亿美元级别的；Anthropic 在 2026 年上半年也曾保守测算，数字劳动力的市场规模达到 30 万亿美元。聚焦国内，仅 FDE 交付的软件市场，首先可以对标原有的软件外包服务市场，该市场在 2025 年的规模预计为数千亿元。然而，FDE 的潜力不止于此，它还将侵入上一代软件 License 市场。随着 AI aoding 能力的增强，标准化软件的收入长期来看会逐渐减少。未来，标准化的智力活动，

即使由平台型公司提供，也可能难以获得高额利润，尤其是在服务大型企业和组织时。大型企业 IT 能力强，倾向于自主研发并利用 FDE 团队进行交付，这将使市场规模达到万亿级别。 关于竞争格局，虽然市场上许多企业开始提及 FDE 概念，但明略科技具备独特的竞争优势。明略自 2014 年成立以来，便开始学习 Palantir 的模式，对 FDE 工作方法有长达 12 年的研究。成功实施 FDE 模式需要强大的组织能力和 AI 能力，但更关键的是拥有一个真正的中台产品。市场上一些 FDE 团队可能只是为大型云厂商（如阿里、腾讯、字节）做交付，销售云厂商的 token，这与传统的软件外包区别不大。明略科技的差异化在于，我们旗帜鲜明地帮助大型企业和组织保护其 AI 主权，通过自带的“章鱼”平台和端侧模型能力，为客户进行私有化部署。这个平台是明略的核心资产，能够持续沉淀能力，从而在根本上区别于市场上其他仅停留在概念层面的 FDE 企业。

与海外同类型公司相比，明略科技在国内开展 FDE 业务的具体异同点是什么？

明略科技在学习海外 FDE 模式的同时，结合中国本土市场特点，探索了多种商业模式。 相同点在于，我们都在建设本土化的 FDE 能力。 不同点主要体现在以下几个方面： 第一，商业模式的灵活性。在广告营销等业务板块，我们为客户交付 Agent 后，可以直接按效果结算。这种模式对于风险规避意识较强的本土民营企业极具吸引力。 第二，技术部署路径的差异。海外市场，无论是咨询公司还是 IT 实施公司，与 OpenAI、Anthropic 等合作交付后，客户消耗的 token 主要来自云端的闭源在线模型。而在国内，得益于 Kimi、MiniMax、智谱、通义千问、DeepSeek 等强大的开源模型生态，许多客户出于成本考虑，倾向于部署私有化的工作站和推理服务器。 第三，对端侧模型的侧重。当客户选择私有化部署时，2.8 万亿参数级别的超大模型成本依然较高。因此，如何将模型尺寸缩小并部署到端侧设备（如工作站、PC），成为一个具有中国特色的商业模式和技术方向。明略科技正致力于此，这与海外市场主要依赖线上大模型的路径形成了显著区别。

公司新发布的 Octo 产品如何从工具层面赋能 FDE 业务，具体怎样提升部署与交付效率，并帮助客户实现组织智能？

Octo 平台通过优化一个核心的“Token ROI”公式来赋能 FDE 业务，从多个维度提升效率和价值。该公式包含几个可优化的关键变量： 首先是质量效率（eta of quality）。以 AIGC 生成图片或视频为例，存在一个“良品率”问题，即生成多少次才能得到一个满意的结果。Octo 平台通过沉淀和积累长期迭代的 skills、提示词模板等，帮助 FDE 团队持续优化这一变量，提高产出质量。 其次是任务价值（value of task）。在某些业务场景（如效果广告、短剧创作）中，一个优秀的工作成果可能带来远超普通成果的巨大价值，即产生“爆款”。Octo 平台旨在帮助团队优化创作过程，以提升产生高价值成果的可能性。 再次是算力成本（cost of computing）。Octo 平台计划创建一个 token 网关，在客户的私有化算力、通过 API 连接的云上算力以及边缘端算力之间进行智能调度和优化，从而持续为客户及 FDE 团队节省 token 成本。例如，在 AIGC 内容创作中，可以通过先生成 480P 的低分辨率视频再利用超分模型提升至 720P 或 1,080P 的方式，

有效降低 token 消耗。明略科技在这些技术上拥有独特能力。 最后是杠杆率。AI native 组织的第四个阶段核心就是持续增加杠杆率，Octo 平台的设计旨在系统性地支持并提升这一指标，从而实现组织层面的智能涌现。

2026 年上半年 Agent Service 业务收入实现快速增长的主要驱动因素是什么？该业务目前的盈利状况如何？

Agent Service 业务上半年实现高速增长，其核心驱动因素在于公司自有的 Auto 生产平台。该平台整合了公司内部的工具与数据，通过 MCP 化、颗粒化的方式，使其能够被 Auto 平台便捷地调用接口，从而形成闭环的工作流。拥有自主的平台和 Mate5 级别的工具，是突破人力瓶颈、扩大生产力的关键，使得单一人员能够管理多个助理甚至专家，从而打破了生产力瓶颈。关于盈利情况，Agent Service 业务目前仍处于快速增长和探索期，尚未实现盈利。但预计到 2027 年，该业务不仅能在软件服务收入上实现更大规模的增长，其利润也将得到释放。

公司对数据智能（Data Intelligence）业务和新业务 Agent Service 的未来展望、具体指引、各自的增长驱动力以及战略定位分别是什么？

公司主要有数据智能和 Agent Service 两大业务板块。 数据智能业务的核心是帮助客户采集更多数据并优化治理其自有数据，使其达到 Agent ready 和 AI ready 的状态，以满足 AI 时代的需求。在 AI 时代，数据治理的目标是使数据能够被 Agent 识别和调用，从而实现长闭环的自动化执行。未来，公司将持续利用自有的 Auto 产品服务于现有的 135 家世界 500 强客户，帮助他们实现 AI native 转型。 Agent Service 业务的增长规划分为三步：第一步，巩固并深化在营销智能领域的优势，特别是在小红书、抖音、TikTok、YouTube、INS 等平台的效果广告方面，构筑更深的壁垒。第二步，将已验证的能力拓展至短剧、信创 ERP 等新的业务赛道，创造新的增长点。第三步，在上述赛道取得成功后，将 Agent as a Service 的能力、AI Native 的组织能力以及 Auto 平台的能力进一步赋能到供应链、生产等更广泛的领域。这三个步骤是叠加推进的过程。 关于两项业务的关系和定位，Data Intelligence 业务主要销售数据相关的软件和技术服务，其核心价值在于数据本身，旨在帮助客户连接并获取外部第三方数据。而公司内部的 Octo 平台则帮助客户保护其企业私域的主权数据。这两部分数据结合，才能形成客户完整的组织智能。随着 Agent Service 业务拓展更多客户，这些新客户同样需要 Data Intelligence 的能力，例如舆情分析、营销零售分析等。短期来看，Agent Service 的增长速度会更快；但从长期视角看，Data Intelligence 业务在未来某个阶段也可能重现增长。